

ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Привлечение инвестиций превращается в один из наиболее важных факторов, определяющих экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики, а также способствующих ее интеграции в мировые производственные процессы.

Актуальность данной темы заключается в том, что банковское кредитование инвестиционных проектов положительно сказывается, в частности, как на стороне кредитодателя и кредитополучателя, так и на экономике страны в целом. Например, привлекая долгосрочные банковские кредиты, организация может осуществить расширение производства, выпуск нового, имеющего спрос продукта, создание рабочих мест и т. д.

В Республике Беларусь имеется ряд проблем, связанных с банковским кредитованием инвестиционных проектов, вызванных состоянием национальной экономики, слабым развитием инвестиционных проектов, малой заинтересованностью субъектов в долгосрочном банковском кредитовании и изменении условий банковского кредитования.

Эти проблемы можно разделить на две группы.

В первую группу входят проблемы, связанные с низким качеством подготовки бизнес-планов и других документов, необходимых для анализа инвестиционных проектов и структурирования сделки, а именно:

- недостоверность цены реализации (при осуществлении анализа бизнес-плана идет сопоставление заявленной цены с ценами, которые приводятся в сети «Интернет», а также в сравнении с ценами конкурентов исходя из данных мониторинга рынка);

- необоснованность объема продаж (анализ его реалистичности);

- обоснование нормы затрат на продукцию.

Вторую группу образуют проблемы более глобального характера:

- повышенный кредитный риск;

- высокие ставки по кредитам на инвестиционные нужды;

- недостаточный объем долгосрочных кредитных ресурсов у большинства банков.

Основными направлениями совершенствования банковского инвестиционного кредитования являются:

- снижение процентной ставки по долгосрочным кредитам;

- активное привлечение потенциальных клиентов посредством банковских форумов (бизнес-тренингов);

- вовлечение потенциальных клиентов посредством маркетинга;

- рассылка предложений банков недавно созданным организациям;

- льготное кредитование предприятий с выпуском экспортоориентированной продукции;

- отмена или пересмотр залогового обеспечения;

- пересмотр банком своей политики в области заключения кредитных договоров и снижение требований к предоставлению подтверждений предприятием своей финансовой устойчивости.

Данные пути совершенствования позволят банкам вернуть большую часть клиентов, ушедших к частным инвесторам по причине предоставления ими финансирования при высоких рисках, и, тем самым, увеличить долю предприятий реального сектора в кредитном портфеле.